35 TRUCOS PARA **TRIUNFAR EN UNA ENTREVISTA**



CÓMO venderte
5 COSAS que nunca debes hacer
LOS SECRETOS para triunfar en una entrevista de incidentes críticos
USAR LA IMITACIÓN para empatizar
CERRAR EL ACUERDO y últimas palabras



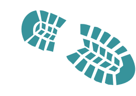
CAPÍTULO I PREPARANDO EL ÉXITO

"La suerte es lo que sucede cuando la preparación encuentra a la oportunidad."

Seneca, filósofo

1 EL PRIMER PASO





"Lo principal para triunfar es estar bien preparado. Por eso, haz tu propia investigación. Averigua todo lo que puedas sobre la empresa, su historia, cultura corporativa, competencia, rentabilidad, planes de futuro… Intenta también encontrar información sobre tu entrevistador, su experiencia, y asegúrate de saber su nombre completo y su cargo"

Montserrat Luquero, directora general de Hudson España

2 CONCIERTA LA ENTREVISTA A MEDIA MAÑANA Y A MEDIADOS DE SEMANA

Siempre que sea posible, lo ideal es que te encuentres con tu entrevistador en un momento en el que no esté planificando la semana, cerrando asuntos antes del fin de semana o pensando en comer o en irse a casa.



PREPÁRATE PARA RESPONDER A LAS TRES GRANDES PREGUNTAS

Según Alfredo Santos, director general de Búsqueda y Selección de Hudson, hay tres preguntas básicas para cualquier entrevistador:

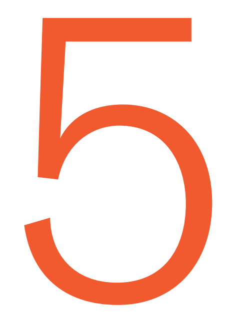
1) ¿Tienes las competencias necesarias para este puesto?
2) ¿Tienes la actitud y la motivación necesarias para hacerlo bien?
3) ¿Encajarás en el puesto?

Si has llegado hasta la fase de entrevistas, es casi seguro que tienes las habilidades necesarias para el puesto. Tu oportunidad para destacar del resto de candidatos –con cualificación parecida a la tuya– es demostrar tus ganas de triunfar y tu capacidad para encajar en la cultura de la empresa.



PONTE EN SITUACIÓN

Cada uno tiene su propia forma de prepararse para un acontecimiento importante. Sea cual sea tu método –meditación, ejercicios de respiración, deporte, escuchar música animada, charlar con un buen amigo–, tómate tiempo para disfrutarlo antes de la entrevista y llegarás a ella con un estado de ánimo positivo.



LAS ENTREVISTAS AÚN IMPORTAN – Y MUCHO

Casi el 100% de los directores de Recursos Humanos afirman que las entrevistas aún son importantes.



NUESTRO CONSEJO EXPERTO

"La mejor forma de evitar hacer una mala entrevista es estar bien preparado. Averigua todo lo que puedas sobre la empresa y el puesto, piensa en lo que dirás para demostrar que eres el candidato ideal para el trabajo y prepárate para posibles preguntas."

Sonia Vílchez, Senior Manager de Búsqueda y Selección de Hudson España

CAPÍTULO II UNA BUENA PRESENTACIÓN

"Tu primera impresión sobre algo, condicionará tus creencias posteriores."

Daniel Kahneman, psicólogo

7 TIENES UNA DÉCIMA DE SEGUNDO PARA IMPRESIONAR

En la universidad de Princeton llevaron a cabo un experimento que demostró que los entrevistadores evalúan a los candidatos en un abrir y cerrar de ojos, formándose en una décima de segundo una impresión de ellos que, posteriormente y teniendo más tiempo para observarlos detenidamente, no variaba significativamente.

8 USA EL COLOR A TU FAVOR

Según los especialistas en psicología del color, vestir de azul es tranquilizador y es la apuesta más segura para una entrevista. El blanco y el gris sugieren, respectivamente, que eres organizado y lógico, el rojo transmite sensación de poder, y el negro puede interpretarse como elegante o serio. Evita el verde, el amarillo o el violeta a menos que quieras proyectar una imagen creativa o divertida.

9 NO ES LO QUE DICES, SINO CÓMO LO DICES

Un conocido estudio de Albert Mehrabian sobre comunicación verbal y no verbal señala que:

- el 7% de la comunicación consiste en lo que dices: las palabras que usas
- el 38% está en cómo lo dices: aspectos como el tono, la velocidad del discurso y el volumen
- el 55% restante es no verbal: todas las pistas y señales que emites sin decir nada, como tu aspecto general, la expresión facial, tu lenguaje corporal y los gestos

"Lo más importante de la comunicación es escuchar lo que no se dice."

Peter Drucker, experto en Management y escritor

10 DA UN BUEN APRETÓN DE MANOS Y SONRÍE

Un apretón de manos firme inmediatamente genera una buena impresión. También es bueno sonreír al entrar en la sala. Aunque todos lo intuimos, hay estudios universitarios que confirman que las sonrisas suelen ser recíprocas, lo que crea una sensación positiva para ambas partes.

Mantén una actitud corporal abierta y receptiva, manteniendo el contacto visual, sentándote erguido e inclinándote hacia el entrevistador en señal de interés y entusiasmo. Bajo ninguna circunstancia cruces los brazos, des golpecitos con el pie en el suelo o juguetees con cosas como un bolígrafo o el móvil. Habla de forma expresiva y con confianza, evitando muletillas y titubeos.

11

"Lo primero en lo que se fijará un entrevistador es el esfuerzo que hayas hecho en arreglarte para la ocasión. Siempre conviene pasarse de formal que al revés, incluso aunque te presentes a un puesto en una empresa transgresora, el entrevistador quedará impresionado si vas vestido de traje. Lo segundo que notará será tu actitud, así que asegúrate de responderle de manera agradable y sonriendo a menudo."

Robert Mariné, Manager de Búsqueda y Selección de Hudson España

12 

USA **LA TÉCNICA DE LA IMITACIÓN**

Cuando dos personas se encuentran a gusto juntas, comienzan a «imitarse», es decir, a actuar como un espejo la una de la otra: la postura de las piernas, de los brazos, incluso la expresión facial. Puedes hacer que tu entrevistador empatice contigo imitando conscientemente su lenguaje corporal.

13

EXAMINA EL ESCENARIO DE LA ENTREVISTA

Si hay más de una persona entrevistándote, no te centres sólo en la persona que más pregunta. Podría ser que el entrevistador que no dice nada sea el que tiene la última palabra en tu contratación. Por tanto, mantén contacto visual habitual con todos ellos.

SUPERA PREJUICIOS INCONSCIENTES 14

Aunque tanto entrevistadores como entrevistados querrían poder creer que una entrevista de trabajo es un proceso objetivo, no faltan investigaciones que demuestran que algunos candidatos parten con injusta ventaja desde el principio.

Son los llamados «prejuicios positivos», la tendencia a favorecer a quienes tienen un aspecto y una actitud parecidos a los nuestros, o a quienes encontramos físicamente atractivos o encantadores. La buena noticia para quienes no tenemos el físico o el carisma de George Clooney o Angelina Jolie es que, con la preparación y la actitud adecuadas, podemos parecer más atractivos.

Según Sonia Vílchez, Senior Manager de Búsqueda y Selección de Hudson España: "Los entrevistadores, al igual que cualquier persona, tienen prejuicios positivos, pero si te preparas a conciencia, ofreces respuestas inteligentes, hablas con confianza y te esfuerzas por empatizar, puedes superarlos."



NUESTRO CONSEJO EXPERTO

"Como cualquiera, un entrevistador se forma una impresión de alguien en cuestión de segundos y tiende, luego, a interpretarlo todo según esa primera impresión. Por eso, lo mejor es que el candidato transmita confianza y amabilidad desde el momento en que cruza la puerta"

Alfredo Santos, director general de Búsqueda y Selección de Hudson

CAPÍTULO III ESTABLECER UNA RELACIÓN

"Hay mucha gente que no tiene ni idea de a qué quiere dedicarse en la vida, pero cree que yendo a entrevistas de trabajo lo averiguará como por arte de magia. Si no estás seguro, ese mensaje será patente en la entrevista, como si lo estuvieses gritando."

Todd Bermont, líder empresarial y escritor

16 RECUERDA: SE TRATA DE **QUIÉN ERES**, NO DE LO QUE SABES

"Si llegas a la fase de la entrevista es porque suponen que tienes las competencias necesarias para el puesto ofertado o creen que será fácil formarte para adquirirlas. Por tanto, los entrevistadores se van a centrar en saber si encajarás en la empresa, si tus valores, comportamiento y ética coinciden con los de la organización."

Montserrat Luquero, directora general de Hudson España

17 SÉ AUTÉNTICO

A menos que seas un gran actor, es poco probable que mantengas una falsa personalidad creíble durante toda una entrevista. Y no conviene que lo intentes: pocas cosas acaban tan rápido con tus posibilidades de conseguir el empleo como que tu entrevistador crea que le estás engañando. Si aspiras a un trabajo para el que estás preparado, lo mejor es que seas tú mismo y que te juzguen por ello.

18 VÉNDETE

En vez de decir todo tipo de bondades sobre ti mismo que no puedas demostrar, debes ofrecer pruebas palpables de tu trabajo que demuestren el valor que puedes aportar, citando logros concretos, hechos y datos. Por ejemplo, si en tu último trabajo, redujiste el absentismo en un 8% o aumentaste la productividad de tu departamento en un 15%, el entrevistador seguramente querrá saberlo.

Sin embargo, no reduzcas la entrevista a aportar una serie de datos. Si de verdad quieres venderte, resume tu trayectoria profesional en una historia que enlace tus logros cuantificables en un discurso coherente, como por ejemplo:

"Me contrataron en un departamento con alta rotación de personas, baja productividad y poca motivación del equipo. Como en anteriores ocasiones, conseguí mejorar la productividad y el compromiso de los trabajadores un X% en seis meses, poniendo en práctica las iniciativas A, B y C."



SIMPLIFICA TU MARCA PERSONAL 19

Las marcas suelen basarse en una o dos características. En el caso de Volvo, es la seguridad. Apple evoca innovación y diseño. Con Louis Vuitton, es el lujo lo que viene a la mente.

Pregúntate qué impresión quieres que el entrevistador se lleve de ti y concéntrate en ella al responder a sus preguntas. Si, como en el ejemplo anterior, quieres que te crean capaz de cambiar departamentos poco productivos, responderás a las preguntas de forma distinta que si quieres ser visto como la persona que reduce costes.

20 ESPECIALÍZATE

En vez de presentarte a ti mismo como un profesional todoterreno, puede ser más eficaz destacar tus excepcionales habilidades en uno o dos ámbitos. Según los estudios de la Escuela de Negocios de Stanford sobre las perspectivas de empleo de sus graduados en MBA, los que se presentaban a sí mismos como especializados y muy competentes en unas pocas habilidades, triunfaban más que los que tenían un nivel medio de competencia en un mayor número de ellas.

"En una entrevista de trabajo para una aseguradora, me preguntaron: "¿Cómo te imaginas a ti mismo dentro de cinco años?"; y yo contesté: "Celebrando el quinto aniversario de su pregunta."
Mitch Hedberg, humorista

21

TRIUNFAR EN UNA ENTREVISTA DE INCIDENTES CRÍTICOS

Los entrevistadores suelen hacer preguntas «de incidentes críticos» (behavioral questions en inglés) para saber cómo manejaste determinadas situaciones en el pasado, ya que la mejor manera de predecir tu comportamiento futuro es saber cómo te comportaste en el pasado.

Hemos seleccionado dos de las preguntas de incidentes críticos más frecuentes y algunos consejos para responderlas con éxito.

Pregunta: ¿Cómo has manejado en el pasado un conflicto con un compañero?

Respuesta: El entrevistador intenta averiguar tres cosas con esta pregunta:

1) Eres capaz de darte cuenta de que existe un conflicto y de que es preciso resolverlo.
2) Eres capaz de diseñar una estrategia para resolver el conflicto.
3) Eres capaz de implementar dicha estrategia con éxito.

Si dices que nunca has tenido un conflicto con nadie en el trabajo, podrían pensar que mientes o que no eres capaz de darte cuenta. Una buena estrategia podría ser exponer un problema significativo, aunque no demasiado serio, con un ompañero y explicar cómo actuaste de forma madura y racional para resolverlo.

Pregunta: Háblame de un proyecto en el que trabajaste y que no resultó bien.

Respuesta: El entrevistador intenta determinar si eres capaz de aprender de tus errores y de rectificarlos. Así que deberías responder algo en la línea de:

"Mi departamento tenía el objetivo de aumentar las ventas un 15% en un trimestre, pero sólo consiguió un aumento del 5%. Me di cuenta de que debía tomar decisiones difíciles sobre ciertos trabajadores de bajo rendimiento y, cuando lo hice, las ventas subieron un 25% el trimestre siguiente."

Te pueden hacer muchas otras preguntas de este tipo, como por ejemplo cómo resolviste una situación de estrés, cómo tomaste una iniciativa o cómo conseguiste motivar a tu equipo. Sea cual sea la pregunta, procura demostrar tu habilidad para identificar un reto, un problema o una oportunidad, y para diseñar e implementar un plan de acción.

22

GUÍATE POR « CAR »

Es probable que impresiones a los entrevistadores si usas con coherencia el método CAR (Contexto, Acción, Resultado) para contestar sus preguntas. Es decir:

1) Describes el Contexto o la situación relevante

2) Enumeras las Acciones que llevaste a cabo para completar la tarea o solucionar el problema

3) Terminas con una descripción de los (impresionantes) Resultados de tus acciones.



ERRORES QUE DEBES EVITAR AL CONTESTAR PREGUNTAS DE INCIDENTES CRÍTICOS

- Describir acciones de equipo: el entrevistador quiere saber lo que hiciste tú, así que usa el «yo» en vez del «nosotros»
- Afirmaciones teóricas: no describas lo que «harías», sino lo que hiciste en una situación real
- Afirmaciones generales: sé tan específico como te sea posible y evita generalizaciones
- Opiniones: el entrevistador está interesado en datos y situaciones, no en tus creencias o juicios personales (a menos que la pregunta se refiera a ellos)



NUESTRO CONSEJO EXPERTO

"Según mi experiencia, tras haber entrevistado a cientos de personas, los candidatos más brillantes se muestran seguros de sí mismos, alerta pero relajados y concisos más que cautelosos al contestar a mis preguntas. Manifiestan además una actitud positiva y empática, mostrando estar más centrados en el desarrollo profesional de los miembros de su equipo y sus compañeros, que obsesionados por avanzar en sus propias carreras."

Montserrat Luquero, directora general de Hudson España

“Todo fracaso es falta de adaptación, todo éxito es una adaptación exitosa.”

Max McKeown, experto en management y escritor

25 PREGUNTAS DECISIVAS

Es posible que no pase nada si respondes mal unas pocas preguntas, pero hay una serie de preguntas críticas que pueden arruinar tu candidatura. De este modo puedes responder a algunas de las preguntas más difíciles:

¿Por qué te despidieron de tu último trabajo?

Si el motivo no fue un bajo rendimiento –por ejemplo, una reorganización de la empresa–, déjalo claro. En otro caso, intenta tranquilizar al entrevistador asegurándole que el motivo que causó tu despido del anterior empleo no se repetirá.

¿No crees que con tu experiencia estás sobre cualificado para este puesto?

Si estás intentando un movimiento lateral en tu carrera, deberías explicar que no es por falta de opciones, si no porque te apetece probar otro sector o desarrollar nuevas habilidades. También deberías destacar cuáles de tus habilidades son transferibles al nuevo empleo.

¿Puedes explicar este vacío en tu curriculum?

Explica, y no intentes ocultar, cualquier vacío laboral: te tomaste un tiempo para la familia, para estudiar o para viajar. Asegúrate de mencionar si, entre tanto, has hecho labores de voluntariado o trabajos de consultoría, por ejemplo.

26 CONTESTAR OTRAS PREGUNTAS COMPLICADAS

¿Cuáles son tus expectativas económicas?

Investiga la media del sector para conocer el mercado y pedir un sueldo justo y apropiado, pero realista.

¿Por qué quieres dejar tu actual puesto de trabajo?

Mucha gente cambia de trabajo porque tiene una mala relación con su jefe, pero, aunque sea tu caso, nunca es una buena idea hablar mal de tus jefes anteriores o actuales. La mejor forma de contestar a esta pregunta es encontrar algún aspecto –cualquiera– positivo que decir sobre tu situación laboral y explicar que necesitas cambiar para ampliar tus habilidades y progresar profesionalmente.

¿Cuáles son tus puntos débiles?

La sinceridad sigue siendo la mejor política; así pues, identifica un punto débil, aunque, a poder ser elige uno que no afectaría a tu capacidad para desempeñar bien el trabajo. Por ejemplo, no tener orientación a personas será menor problema si te presentas a un puesto de investigador científico que si pretendes trabajar en ventas.

“Me saltan las alarmas si un candidato llega tarde, vestido informal, sin haberse preparado, o si critica a sus anteriores jefes.”

Alfredo Santos, director general de Búsqueda y Selección de Hudson España





27

RECUPERARSE DE UN MAL PASO

Si te das cuenta de que has dado una respuesta torpe, lo primero es no dejarte dominar por el pánico, les pasa a los mejores candidatos. Luego, reconoce sinceramente que no has dado la información que el entrevistador esperaba y pide otra oportunidad para contestar. Si te has quedado totalmente en blanco, quizá será mejor permitir al entrevistador que continúe y, si es posible, enviarle después un correo con la respuesta que te gustaría haber dado.



29

NUESTRO CONSEJO EXPERTO

“Es preocupante que un candidato te cuente voluntariamente que le cuesta gestionar sus emociones. Hay personas que te confiesan tener problemas para gestionar sus enfados y que terminan a menudo gritando a compañeros; está claro que esto no ayuda a conseguir un trabajo.”

Robert Mariné, Manager de Búsqueda y Selección de Hudson España.

28

CINCO COSAS QUE NO DEBERÍAS HACER NUNCA EN UNA ENTREVISTA:



Decir palabrotas

Es posible que los tacos sean cada vez más habituales y socialmente aceptables, pero siguen siendo absolutamente inapropiados en el contexto de una entrevista de trabajo.



Dar demasiada información

Lo ideal es evitar cualquier referencia a tu vida personal. Si no puedes evitarlo, no profundices más allá de mencionar un «asunto personal»: una entrevista de trabajo no es ni el momento ni el lugar para hablar del efecto de una ruptura amorosa en tu trayectoria profesional.



Tomarse demasiadas confianzas

Establecer una relación cálida y empatizar es bueno; pero traspasar los límites profesionales, no.

Dejar el móvil encendido o, lo que es peor, consultarlo

Asegúrate de evitar cualquier distracción digital posible antes de entrar en la entrevista, comprobando que apagas todos los dispositivos.



Preguntar sobre los incentivos extra

Cuando el trabajo sea tuyo, ya preguntarás por los extras –vacaciones, coche de empresa o gimnasio privado–. Pero, en la entrevista, no preguntes lo que la empresa puede hacer por ti, sino lo que tú puedes hacer por ella.

“Por cada venta que pierdas por exceso de entusiasmo, perderás cien por no ser lo bastante entusiasta.”

Zig Ziglar, vendedor y conferenciante motivacional

30 TRES PREGUNTAS QUE DEBES HACER

Al final de la entrevista, te dirán si quieres hacer alguna pregunta. La respuesta debe ser siempre «sí», y estas son un ejemplo de tres preguntas que puedes hacer:

¿Cuáles son los tres principales retos para la persona que ocupe este puesto?

Si tienes la suerte de conseguir el puesto, será mejor que sepas en dónde te estás metiendo. Esta pregunta te dará una idea de las dificultades a las que deberás enfrentarte si te ofrecen el puesto y de los recursos con los que podrás contar o no para manejarlas.

¿Qué debería haber conseguido después de seis meses en este puesto para que se considere un éxito?

Además de tranquilizar a los entrevistadores sobre tu motivación y tu orientación a objetivos, esta pregunta te aclarará los indicadores que usarán para juzgar tu trabajo y lo que tendrás que priorizar si te incorporas en el puesto.

¿Cuáles son los siguientes pasos?

Debes evitar tanto molestar al seleccionador sin razón como perder una oportunidad por no escribirle a tiempo. Pregunta al entrevistador cuánto deberías esperar antes de contactar con él si no recibes noticias suyas, y si prefiere que le llames o que le escribas un correo electrónico.

31 CONCLUYE CON UNA NOTA POSITIVA

El final de la entrevista es tu última oportunidad de venderte. Aunque no debes hacer perder el tiempo al entrevistador, éste espera y agradece que aspires a dejar una buena impresión, para lo cual puedes:

- Mencionar brevemente logros o habilidades relevantes que no hayan salido a relucir
- Agradecer al entrevistador su tiempo
- Hacer hincapié en tu interés en el trabajo (tendrás muchas más opciones de conseguirlo si demuestras mucho entusiasmo que si te muestras demasiado indiferente).

32 PRUEBAS PSICOTÉCNICAS

Para algunos puestos puede que te tengas que someter a pruebas psicotécnicas que permitan evaluar ciertas habilidades o conocer mejor tu personalidad.

Si estas pruebas te ponen nervioso, puedes practicar en casa algunos test de los que se encuentran gratis en internet para familiarizarte con ellas. Ten en cuenta que no hay respuestas «correctas» para las evaluaciones de personalidad y que no conviene manipular las respuestas intentando contestar lo que crees que gustará más a tu potencial empleador.

33 NO TROPIECES EN EL ÚLTIMO MOMENTO

Los entrevistadores, ya sean los responsables de Recursos Humanos de la empresas o los consultores de la empresa de selección, suele tener muchas responsabilidades y quizá no se pongan en contacto contigo cuando dijeron. En igualdad de condiciones, es más probable que consigas el trabajo si envías un correo amable o haces una educada llamada de teléfono reiterando tu interés en el empleo y preguntando cómo van las cosas, que si no te preocupas por hacerlo.

34 ESTÁ EN TUS MANOS

"Los candidatos deben tomar las riendas de su búsqueda y no esperar a que el empleador o el seleccionador le encuentren un puesto. Está en tus manos tomar la iniciativa y hacer seguimiento del trabajo para el que te han entrevistado y, si no te lo dan, averiguar por qué y aprender de la experiencia."

Alfredo Santos, director general de Búsqueda y Selección de Hudson



ÚLTIMAS PALABRAS 35

"Si te has preguntado alguna vez: "¿Cómo ha conseguido esta persona ese trabajo o un ascenso cuando es evidente que no lo merece?", la respuesta siempre suele ser la misma: "porque es muy bueno haciendo entrevistas". La buena noticia es que se trata de una habilidad que se puede aprender y que resulta muy útil para progresar en tu trayectoria profesional, más allá de la entrevista formal de trabajo."

Montserrat Luquero, directora general de Hudson España

¡Buena suerte!

SOBRE HUDSON

Hudson es una compañía global de soluciones de talento. Ayudamos a las empresas a transformar su negocio así como a descubrir y desarrollar todo el potencial de las personas. Nuestro equipo experto y nuestras herramientas propias nos permiten proporcionar conocimientos y servicios únicos que ayudan a maximizar el éxito de las personas y las organizaciones. Con presencia en 20 países, ofrecemos una gran variedad de soluciones de búsqueda y selección, gestión del talento y RPO para que los profesionales y las compañías lleguen a donde quieran llegar.

Puedes consultar las ofertas de empleo que tenemos abiertas aquí: es.hudson.com/es-es/buscador-de-trabajo

Si quieres ser el primero en enterarte de nuestras oportunidades laborales, suscríbete a nuestras alertas de empleo en es.hudson.com/es-es/candidatos/alertas-de-empleo y recibirás por correo electrónico las ofertas que se adapten a tus criterios.

Conecta con nosotros


linkedin.com/company/hudson


@Hudson_Spain



AMERICAS | ASIA PACIFIC | EUROPE
HUDSON.COM